



RSM汐留パートナーズグループのエントランス。RSMインターナショナルのコーポレートカラーが用いられている

監査法人（現・EY 新日本有限責任監査法人）で平成15年にキャリアをスタートしたのですが、その同期が戸谷さんでした。戸谷さんは4年ほどしてから、RSM清和監査法人にパートナーとして転職しました。その1年後には、私も汐留パートナーズを設立しましたが、開業当初は仕事がほとんどなく、実はRSM清和監査法人で非常勤の会計士としてアルバイトをしていました。ですから、ずっと交流があったのです。

その戸谷さんが久しぶりに訪ねてくれたのですが、経験豊富な村山先生も一緒でした。私ははじめ、業務提携を提案されるのではないかと想定していました。昨今は人材不足の時代ですから、業務を互いにシェアできないかという話だと考えていたのです。

ところが、実際にはRSMへのお誘いだったわけですね。

前川 そうです。少しずつコミュニケーションを取っていき、村山先生から「汐留パートナーズさんはとても魅力的な事務所だと思います。RSMへの加盟についてどう思いますか？」とお声がけいただきました。

ただ、前回の取材でもお話したとおり、当時の汐留パートナーズは、国際的な会計ネ

ットワークのPKFインターナショナル（以下、PKF）に所属していて、日本における代表も務めていました。ですから、お誘いはとても魅力的だったのですが、PKFへの不義理になってしまうのではないかと数週間にわたって真剣に悩みました。

なぜ貴社にお声がかかったのでしょうか。

前川 RSMは世界で第6位、米国で第5位を誇るファームです。ただ、そのとき伺ったのは「日本ではGDPの規模の割にファームが小さい」ということを本部が感じていたそうなのです。

RSMでは各国のメンバーファームが、その国で10位以内に入ることを目標に掲げています。日本は特殊で、国内での正式なランキングはありませんが、「日本で展開する海外ファームのランキング」は海外にあるわけです。そのランキングには、例えば、辻・本郷税理士法人さんのような大きな事務所はそもそも入っていないのです。ただ、日本でもそのランキングを指標として、10位以内に入ることを目標としています。

その目標を達成するためには、税理士法人東京クロスボーダーズとRSM清和監査法人